



# Luciano D.

## VENTAS Y MARKETING



Mijas,  
Málaga. España.

### EDUCACION

#### LIC EN ADM DE EMPRESAS

UADE

1996 –2003

### SKILLS

- Trabajo en Equipo
- Atención a clientes
- Liderazgo
- Desarrollo de Negocios
- Adaptación a los cambios

### INTERESES

- Viajar
- Deportes
- Música

### IDIOMA

- Inglés
- Nivel intermedio

### PERFIL PROFESIONAL

Mi carrera profesional cuenta con más de 15 años de experiencia en las áreas de Administración de Ventas, Ventas y Trade Marketing. Tuve la oportunidad de trabajar en grandes compañías como Banco Santander y Movistar; entre otras, aunque mis últimos años han transcurrido en el sector bebidas y consumo masivo, dentro de las áreas distribución, atención al cliente, ventas y marketing.

Dentro del área de ventas he tenido la posibilidad de que gestionar clientes de puerta fría, distribuidores, clientes Retail y Grandes Cuentas.

### EXPERIENCIA LABORAL

#### DELEGADO COMERCIAL

CAMPARI GROUP ESPAÑA / MAR 2023 – FEB 2025

- Gestión de clientes en el canal horeca y distribuidores. Acuerdos comerciales con clientes. Desarrollo de portfolio.
- Generar valor de marca en clientes del canal hostelería.
- Detectar y desarrollar nuevas oportunidades comerciales.
- Aplicar las estrategias comerciales de las distintas marcas con los recursos asignados dentro del parque de clientes.

#### COORDINADOR ADMINISTRATIVO - COMERCIAL

GRUPO BERGESIO SH – DISTRIBUCION DE BEBIDAS CAMPARI PERNOT RICARD CHANDON / JUN 2018 – SEP 2022

- Liderar el equipo de la sucursal. Gestión de indicadores de ventas, logísticos y rentabilidad.
- Controlar los presupuestos de todas las categorías de bebidas.
- Desarrollar nuevos negocios y oportunidades comerciales. Ventas B2B. Grandes cuentas y Retail.
- Aplicar las estrategias comerciales de las distintas marcas con los recursos asignados.
- Capacitar y formar el equipo de trabajo. Atender grandes cuentas.

#### RESPONSABLE DE OPERACIONES

GRUPO SORBONA SA – DISTRIBUCION Y VENTA SHELL PETROLEO Y GAS / MAR 2017 – DIC 2017

- Llevar adelante el funcionamiento de las Estaciones de Servicio alcanzando los objetivos planteados.
- Crear y desarrollar de procesos de gestión.
- Seguir y controlar los indicadores y resultados de los distintos procesos de gestión.
- Capacitar los equipos de trabajo.
- Programar el desarrollo del personal de la compañía.
- Desarrollar y buscar de nuevos negocios.

#### TRADE MARKETING

AB INBEV – BEBIDAS / CORONA BUDWISER STELLA ARTOIS PEPSI / AGO 2014 – DIC 2016

- Implementar planes de venta y marketing en todas las operaciones de la red de distribuidores.
- Asignar y movilizar de manera estratégica los recursos de la compañía.
- Controlar y supervisar las inversiones. Clientes Retail y Grandes Cuentas.
- Lograr sinergia entre Ventas, Marketing y Logística para alcanzar los objetivos propuestos.
- Capacitar y dar coaching a la red de distribuidores.
- Negociar y posicionar las marcas y productos en los principales centros turísticos de la Patagonia.

**DELEGADO COMERCIAL DISTRIBUIDORES**

AB INBEV – BEBIDAS / CORONA BUDWISER STELLA ARTOIS PEPSI / AGO 2009 - JUL 2014

- Supervisar, capacitar y auditar la red de distribuidores asignada para que cumplan con los procesos de ventas y gestión.
- Alcanzar los objetivos de ventas y rentabilidad solicitados en los presupuestos de la compañía.
- Elevar el nivel de servicio requerido por AB InBev visitando y gestionando la cartera de clientes de las distintas operaciones.
- Cambiar el formato de distribución en la provincia.
- Seguimiento y prospección de cuentas de clientes. Canal Retail y Grandes Cuentas.